



**LUNDS**  
UNIVERSITET

INSTITUTIONEN FÖR PSYKOLOGI

Betydelsen av självförtroende och inre motivation vid  
beteendeförändring mot ett fysiskt aktivt liv

Tomas Carlsson

Julia Lindmark

Kandidatuppsats ht 2009

Handledare: Erwin Apitzsch

## Abstract

Denna uppsats syftar till att undersöka hur de två faktorerna självförtroende och inre motivation skiljer sig åt mellan personer som har kommit olika långt i riktning mot ett fysiskt aktivt liv. 144 försökspersoner besvarade 19 frågor i en enkätstudie. Deras svar angående motionsvanor och attityd gentemot fysisk aktivitet placerade dem i olika faser i den transteoretiska modellen. Därefter jämfördes de avseende självskattat självförtroende och inre motivation, inför fysisk aktivitet. Resultaten visade en signifikant högre grad av båda faktorerna, hos de personer som varit regelbundet fysiskt aktiva under en längre tid jämfört med de personer som varit regelbundet aktiva en kortare tid eller nyligen blivit aktiva. Dessutom påvisades en signifikant högre nivå av faktorerna hos de fysiskt aktiva jämfört med de personer som var helt fysiskt inaktiva. Detta antyder att självförtroende och inre motivation spelar en betydelsefull roll då personer försöker vidmakthålla en regelbundenhet gällande fysisk aktivitet i sitt sätt att leva.

Sökord: self-efficacy, intrinsic motivation, Transteoretical model (TTM), physical activity

## Innehåll

Abstract.....	2
Innehållsförteckning .....	3
Introduktion .....	4
Inledning .....	4
Vad samvarierar med att vara regelbundet fysiskt aktiv?.....	5
Self-efficacy och Social-cognitive theory .....	7
Inre motivation och Self-determination Theory .....	8
Den transteoretiska modellen för beteendeförändring .....	10
Förändringsmönster .....	11
Jämförelser mellan fördelar/nackdelar .....	11
Sambandet mellan självförtroende och den transteoretiska modellen vid fysisk aktivitet ...	12
Sambandet mellan inre motivation och den transteoretiska modellen vid fysisk aktivitet...	13
Frågeställningar .....	15
Metod .....	15
Deltagare och procedur .....	15
Apparatur och material (mätinstrument).....	15
Analys .....	16
Resultat .....	17
Diskussion .....	19
Fördelning inom den transteoretiska modellen .....	19
Våra mätmetoder .....	20
Förslag till framtida forskning.....	22
Referenslista .....	24
Appendix 1 .....	27
Appendix 2 .....	28

## Introduktion

### *Inledning*

Fysisk aktivitet och motion medför en mängd positiva effekter för vår hälsa. Människokroppen är byggd för att vara i rörelse, och de allra flesta av våra organsystem reagerar på något sätt positivt av att vår kropp aktiveras. Detta sker såväl genom omedelbara effekter av motion som genom långvariga effekter av regelbunden fysisk aktivitet. Fysisk aktivitet har därför visat sig vara effektiv både för att förebygga och behandla en lång rad sjukdomar och syndrom, som till exempel hjärt- och kärlsjukdomar, depression, diabetes, stress samt olika neurologiska sjukdomstillstånd. Därför finns stora vinster att uppnå med en aktiv livsstil, för såväl den enskilda människans hälsa som för samhället, genom bl.a. minskade vårdkostnader (Folkhälsoinstitutet, 2009).

Trots alla de positiva effekter som motion alltså kan medföra, lever så många människor idag stillasittande liv att det av folkhälsoinstitutet klassas som ett folkhälsoproblem. Samtidigt pågår i samhället omfattande arbete för att underlätta för människor att förändra sitt beteende mot en mer aktiv livsstil (Folkhälsoinstitutet, 2009). Att lyckas med en sådan beteendeförändring samvarierar enligt psykologisk forskning med en rad faktorer. Två av de mest betydelsefulla är self-efficacy och intrinsic motivation (fortsättningsvis i denna uppsats benämnda som självförtroende respektive inre motivation). Det är med andra ord så att genom att satsa på att försöka höja graden av självförtroende samt måttet av inre motivation hos människor, skapar man förutsättningar för att lyckas förbättra motionsvanorna för dessa människor om de själva har den ambitionen.

När väl människor lyckats med beteendeförändringen och blivit mer fysiskt aktiva, finns ändå en skillnad i hur bra man klarar att behålla sin nya livsstil. Vissa återgår till sin tidigare aktivitetsnivå, medan andra på ett bättre sätt klarar att vidmakthålla de nya vanorna i sitt sätt att leva på längre sikt. Även om faktorerna självförtroende och inre motivation alltså visat sig betydelsefulla vid beteendeförändringar, är det inte känt vilken roll dessa båda faktorer spelar när det gäller att på längre sikt vidmakthålla den nya livsstilen (Biddle & Mutrie, 2008).

Syftet med denna uppsats är således att jämföra grupper som har kommit olika långt i riktning mot ett regelbundet motionerande. Jämförelserna görs avseende de två faktorerna

självförtroende och inre motivation. Dessa uppfattas av oss som de mest relevanta faktorerna, då man ser ur ett psykologiskt perspektiv.

De studier vi funnit som undersöker detta är gjorda i länder såsom USA, Storbritannien, Irland och Sydkorea. Därför anser vi det intressant att undersöka detta även i Sverige då svenska motionsvanor kan skilja sig från dem i andra länder.

Termen regelbunden kan definieras på olika sätt. I det mätinstrument vi använt oss av, ”Stages of Change Questionnaire” (Prochaska & DiClemente, 1983) definierar man regelbunden fysisk aktivitet enligt följande: En aktivitet är regelbunden då man ägnar sig åt den åtminstone 30 minuter minst fem dagar i veckan, med måttlig intensitet. Om intensiteten är hög krävs däremot minst 20 minuters sammanhängande aktivitet minst tre dagar i veckan. Exempel på **måttligt** intensiva aktiviteter är sådant som raska promenader och andra aktiviteter som är på minst samma nivå. **Högintensiva** aktiviteter kan vara sådant som löpning, intensivpass i gymnastik/aerobics eller hård styrketräning.

I fortsättningen är det denna definition vi använder oss av.

Uppsatsen inleds med en översikt över vilka faktorer som, genom tidigare forskning, på olika nivåer visats samvariera med att vara fysiskt aktiv. Vi ger sedan definitioner och förklaringar av de centrala begreppen självförtroende och inre motivation med bakomliggande teorier, samt beskriver den modell för beteendeförändring; den transteoretiska modellen för beteendeförändring, som vi valt att använda oss av. Avsnittet därefter presenterar aktuell kunskap kring den koppling som finns vid fysisk aktivitet mellan de centrala begreppen motivation, självförtroende och den transteoretiska modellen, samt våra frågeställningar. Efter detta följer en beskrivning av vår metod samt den enkät vi använt för undersökningen. Slutligen presenteras våra resultat med medföljande resonemang i diskussionsdelen.

#### *Vad samvarierar med att vara regelbundet fysiskt aktiv?*

Man har i flertalet tidigare studier försökt påvisa vilka variabler som samvarierar med regelbunden fysisk aktivitet. De vanligaste sådana är indelade i tre olika kategorier: personliga faktorer, psykologiska och sociala faktorer samt kontextberoende faktorer. Thøgersen-Ntoumani (2007) sammanfattar dessa i en artikel vars resultat vi återger i de tre styckena nedan.

1.) Personliga faktorer är till exempel sådana som kön, civilstånd, ålder, socioekonomisk status, vikt och hälsa.

Man har i tidigare forskning funnit resultat som tyder på att män i högre utsträckning än kvinnor är regelbundet fysiskt aktiva och att kvinnor i högre utsträckning än män inte är fysiskt aktiva över huvud taget. Detta resultat stöds bland annat av Patterson et al. (2006). I deras studie, gjord på irländska universitetsstudenter, jämfördes självförtroende vid olika nivåer av fysisk aktivitet, varvid man fann signifikanta skillnader mellan kvinnors och mäns medverkan i sportsliga aktiviteter där män deltar i högre grad än kvinnor. Detta skulle kunna vara en orsak till skillnaden mellan könen.

Civilstånd har även visat sig spela roll för hur fysiskt aktiva människor är. Thøgersen-Ntoumani (2007) pekar även på att gifta personer oftare än ogifta personer är inaktiva, oberoende av både ålder och kön samt att äldre människor i större utsträckning är inaktiva, i jämförelse med yngre personer.

Individer med högre socioekonomisk status (vilket inkluderar bland annat utbildningsnivå och inkomst) är i högre utsträckning regelbundet fysiskt aktiva än de med lägre socioekonomisk status. Även hälsa har rapporterats ha ett viktigt samband med fysisk aktivitet. Bland äldre personer är en dålig hälsa ett av de största hindren för en regelbunden fysisk aktivitet. Samtidigt finns ett positivt samband mellan uppfattningen av sin hälsa och regelbunden aktivitet, generellt sett, hos vuxna människor. Slutligen finns även skillnader beträffande vikt. Dessa skillnader gäller mellan överviktiga och normalviktiga personer. Personer med ett BMI över 30 har i högre utsträckning en inaktiv livsstil, än de med ett BMI under 30.

2.) Psykologiska och sociala faktorer är till exempel sådana som träningsstöd, självförtroende, motivation och intention.

En persons intention, eller vilja, att vara regelbundet fysiskt aktiv, är en av de allra viktigaste komponenterna bland de psykologiska faktorerna, och i den ingår även motivation. Graden av intention och motivation till att bli fysiskt aktiv beror både på attityd gentemot motion, subjektiva normer och den uppfattade kontroll man har över sitt beteende. Subjektiva normer handlar om saker som hur ens närståendes motionsmönster ser ut. Till exempel kan man känna ett slags social press på sig om människor runt omkring en har aktiva livsstilar. Eventuell påverkan av denna sociala press beror på individens motivation till att följa normen. Den kontroll man uppfattar att man själv har över sitt beteende, innefattar både självförtroende och olika nivåer av självkontroll. Självförtroende är en av de bästa

prediktorerna för vuxna människor, och för personer på alla nivåer av fysisk aktivitet, till just en allt mer regelbunden fysisk aktivitet (Thøgersen-Ntoumani, 2007).

Man har även funnit resultat som starkt tyder på att individer som motionerar med en eller flera träningspartner har lättare att motivera sig till att fortsätta motionera. Det är även så att de som har närstående som är fysiskt aktiva har lättare att bryta en inaktiv livsstil och anamma en aktiv sådan. Träningspartner/träningsstöd kan alltså i många fall vara en väsentlig komponent som underlättar en beteendeförändring (Kim, 2007).

3.) Kontextrelaterade faktorer är faktorer som finns i vår omgivning och som, i större eller mindre utsträckning, kan påverka om vi är aktiva eller inte. Dessa faktorer, som alla har positiva samband med fysisk aktivitet, är bland annat om man har tillgång till områden där man kan röra sig fritt, om man känner sig nöjd och tillfredsställd med dessa områden, om man hemma har tillgång till den utrustning man behöver för att motionera, om man ser många andra i området som motionerar samt om man upplever säkerheten i området man bor i som god. Det är väsentligt att nämna att samtliga av de kontextrelaterade faktorerna handlar om motion i form av promenader, vilket för övrigt är den vanligaste aktivitetsformen hos äldre människor. Forskare på området har även rapporterat att de människor som hade tillgång till trottoarer vid sidan av vägarna och som inte ansåg att tung trafik var något problem hade en signifikant högre sannolikhet att vara fysiskt aktiva än de som rapporterade motsatsen, vilket gäller oberoende av både ålder, inkomst och utbildningsnivå. Detta tyder på att *både* tillgången till underlättande medel såsom trottoarer och näraliggande grönområden samt intentionen och viljan att motionera, bidrar till att människor kan nå fram till den regelbundenhet som man önskar se hos populationen (Thøgersen-Ntoumani, 2007).

Mycket tyder alltså på att det är både faktorer i miljön och faktorer inom och mellan individer, som har ett samband med att vara regelbundet fysiskt aktiv. Av alla dessa faktorer, har vi i denna uppsats valt att fokusera på de två viktiga psykologiska begreppen självförtroende och inre motivation. Här följer en redogörelse för dessa begrepp och bakomliggande teorier.

#### *Self-efficacy och Social-cognitive theory*

Self-efficacy (i denna uppsats benämnt som självförtroende) är det begrepp som syftar på individens uppfattade förmåga att klara av en uppgift – som ett slags kontextberoende självförtroende. Denna kan dock variera som ett resultat av förändringar både inom individen och i kontexten, till exempel beroende på hinder som kan störa den ambition man har att

utföra beteendet. Dessa förändringar kan till exempel vara sjukdom, humör, väder och förändringar i den egna planeringen (Kim, 2007). Self-efficacy är ett kognitivt tillstånd som har en direkt inverkan på hur väl handlingar blir utförda och i tidigare studier har man identifierat fyra huvudkällor för utveckling av denna förmåga. Dessa är: att tänka på tidigare tillfällen då beteendet utförts med ett framgångsrikt resultat, att få verbalt och socialt stöd från andra individer, att observera andra människor när de utför aktiviteten och sedan imitera denna "modell", samt att se till att man befinner sig i ett avslappnat och positivt sinnestillstånd, då det underlättar för att kunna utveckla en hög grad av självförtroende (Biddle & Fuchs, 2008).

Uppfattningen av det egna självförtroendet spelar en avgörande roll när det gäller mänskliga handlingar och ageranden (Vallerand, 2007). Uppfattningen av självförtroende kan variera på tre olika nivåer. Dessa är omfattning, allmängiltighet och styrka. Omfattning syftar till svårighetsgrad på uppgiften som en person tror sig kunna klara av. Allmängiltighet handlar om huruvida uppfattningen av självförtroende är specificerat till en enda uppgift eller om den går att generalisera till något allmänt. Styrkan syftar till hur pass uthållig en person är då hon eller han befinner sig i frustrerande och jobbiga situationer som väcker känslor såsom obehag och/eller är fysiskt ansträngande.

Begreppet self-efficacy härstammar ur Albert Banduras "Social Cognitive Theory" (Biddle & Mutrie, 2008). I denna teori hävdar Bandura att vi lär oss olika beteenden och handlingar genom imitation av en "modell"; vi ser någon utföra en specifik handling och därefter imiterar vi för att själva lära oss. Genom att observera när någon annan utför en specifik handling ökar vi vårt självförtroende; vår tro på att vi kan påverka vårt eget beteende och/eller utföra handlingen lika bra som vår modell (Passer & Smith, 2008). Självförtroende har en viktig roll inom denna teori och Bandura menar att begreppet är den egentliga grunden till all mänsklig motivation och mänskligt agerande (Biddle & Mutrie, 2008). Om vi inte tror på vår förmåga i en specifik situation skulle vi inte känna oss särskilt motiverade till att agera och handlingen skulle därmed förmodligen utebli.

### *Inre motivation och Self-determination Theory*

Motivation handlar om att alla mänskliga beteenden varierar avseende intensitet, duration och uthållighet i riktning mot ett mål. Dessa tre dimensioner styr tillsammans hur effektivt beteendet blir (Vallerand, 2007). När det gäller att beskriva ovanstående variationer i motivation är Self-determination Theory en av de mest etablerade teorierna. Den bygger på att individen strävar efter att uppfylla tre mänskliga behov, vilket i sig ger en hög grad av inre



motivation i riktning mot ett mål. Dessa behov är: autonomi, relationer och kompetens (Deci & Ryan, 2000). Autonomi handlar i detta fall om upplevelsen att självständigt få fatta och ta ansvar för de beslut som rör en själv. Relationer innefattar egenvärdet i att skapa meningsfulla relationer till andra människor och kompetens handlar om en känsla av duglighet och förmåga i det man föresätter sig. Man kan alltså säga att de beteenden som i sig leder till ett uppfyllande av de nämnda behoven, skapar motivation hos människor (Vallerand, 2007).

Då dessa tre behov är uppfyllda finns enligt Self-determination Theory förutsättningar för att förändringar av mänskliga beteenden självständigt kan uppnås av människor. Man pratar då om att individen är "self-determined" eller självbestämmande, vilket innebär att hans eller hennes impulser och drivkrafter mot olika mål till största del kommer från en själv.

Ovanstående resonemang leder fram till en klassifikation av alla former av motivation som mer eller mindre externa, styrda av yttre motivationsfaktorer, eller interna, styrda av inre motivationsfaktorer (Deci & Ryan, 2000). De aktiviteter som styrs av en inre motivation är de som utövas på grund av att personen upplever ett egenvärde med aktiviteten i sig. Man ägnar sig åt någonting för dess rena nöjes skull och för att man känner att aktiviteten i sig är meningsfull eller utvecklande. De aktiviteter som istället styrs av en yttre motivation är de som motiveras av en möjlighet till belöning efteråt; att man kan erhålla positiva effekter eller undvika negativa konsekvenser som ett resultat av att aktiviteten utövas (Buckworth, Lee, Regan, Schneider & DiClemente, 2007).

Klassificeringen går från amotivation, det vill säga total avsaknad av motivation inför ett beteende, via extern motivation till den mer rena formen av motivation, den interna. Klassificeringen bygger på att även beteenden som, från början, styrs av externa motivationsfaktorer kan internaliseras och integreras hos varje individ och uppnå status som interna motivationsfaktorer. Exempel på detta kan vara hur en student inledningsvis pluggar för att få bra betyg på en tenta, men så småningom inser värdet av att studera för sin egen kunskapsnivå och det framtida yrket. Beteendet har alltså övergått från att stimuleras av en yttre belöning, till att styras av motiv som är kopplade till en vilja av att lära sig nya saker för att utvecklas, vilket alltså i högre grad kan sägas vara en inre faktor för motivation (Deci & Ryan, 2000). Viktigt att påpeka är också att ett och samma beteende på samma gång kan vara styrt av externa och interna motivationsfaktorer. Det är alltså inte så att en hög grad av inre motivation per automatik sänker graden av yttre motivation (Buckworth et al. 2007).

När det gäller motivation, kommer denna uppsats framför allt att fokusera på fenomenet *inre motivation*. Under rubriken "Inre motivation och den transteoretiska modellen vid fysisk

aktivitet”, lite längre fram, redogörs för aktuell kunskap om den koppling som finns mellan inre motivation och beteendeförändring utifrån den transteoretiska modellen, i riktning mot en hälsosammare livsstil genom motion.

#### *Den transteoretiska modellen för beteendeförändring*

Den transteoretiska modellen för beteendeförändring (TTM) användes ursprungligen i program för avvänjning av ett negativt beteende, till exempel för att hjälpa människor att sluta röka. På senare tid har den dock alltmer börjat användas även i arbete som syftar till att stödja ett positivt beteende, som till exempel det inriktat mot fysisk aktivitet (Fallon, Hausenblas & Nigg, 2005). Modellen bygger på att förändring av ett beteende sker i fem faser, där varje individ på sin väg mot en ny livsstil rör sig både framåt och tillbaka genom faserna. De fem faserna är: 1) Precontemplation, där personen är inaktiv och inte heller har någon ambition att bli mer aktiv. 2) Contemplation, där personen fortfarande är inaktiv men har tankar på att förändra sitt beteende och motionera mer inom de närmaste sex månaderna. 3) Preparation, som är en fas där man provat på att vara fysiskt aktiv men inte är det regelbundet. 4) Action, som är den fas man är i då man ägnar sig åt regelbunden fysisk aktivitet men inte gjort det i minst sex månader. Och slutligen, 5) Maintenance, som är den fas då man under mer än sex månader ägnat sig åt regelbunden fysisk aktivitet (Prochaska & Velicer, 1997). Individer rör sig som sagt inte bara åt ett håll i modellen i försök att göra en förändring. Passer och Smith (2008) rapporterar istället om att longitudinella studier visat att många rör sig fram och tillbaka mellan faserna innan de lyckas stanna i en fas. Ett misslyckande i en fas kommer dock sannolikt ske om man inte bemästrat en tidigare fas innan man går vidare. Det är också en väldigt hög bortfallskvot om man ser till program som startats för att hjälpa människor att förändra ett beteende, eller till arbetsplatser där de erbjuder ett hälsoprogram med inriktning på motion för sina anställda. Att människor faller tillbaka in i gamla beteenden kan bero på många saker. Några av de viktigaste prediktorerna för detta är att individerna har för lågt självförtroende och därmed inte tror på sig själva, att de inte har något stöd från vänner och familj eller andra motionerande eller att de har ett typ A-beteende och anser att de inte hinner träna, det vill säga att träning inte är något de anser sig kunna prioritera (Passer & Smith, 2008).

Man har identifierat flera olika processer som hjälper individer att ta sig framåt i modellen. Dessa är bland annat olika förändringsmönster samt uppfattade fördelar som vägs mot uppfattade nackdelar (Kim, 2007).

### *Förändringsmönster*

De förändringsmönster som oftast förekommer är hierarkiskt organiserade och indelade i två subgrupper: kognitiva och beteendemässiga. Till de kognitiva hör saker som att till exempel skaffa sig mer information om fördelar med att vara fysiskt aktiv, att reflektera över hur den miljö man lever i påverkar ens egen benägenhet att motionera eller att fundera över vilka möjligheter det finns att motionera tillsammans med andra. Till de mer beteendemässiga processerna hör exempelvis att ta hjälp av andra för att komma igång med sin motion, att aktivt belöna sig själv när man nått ett delmål eller att se till att röra sig i miljöer som gör steget till aktivitet lätt att ta (Mulland & Markland, 1997). Just att den transteoretiska modellen innefattar både kognitiva och beteendemässiga förändringsprocesser gör den användbar i syftet att hitta rätt stöd för människor i förändring (Thøgersen-Ntoumani, 2007).

Man har i studier (Lowther, Mutrie & Scott, 2007) visat att de kognitiva processerna är mest förekommande i de tidiga faserna inom modellen, då man ännu inte är regelbundet fysiskt aktiv eller aktiv överhuvudtaget. De beteenderelaterade processerna däremot är mer förekommande i de senare faserna. Som en följd av detta gjordes ytterligare en studie av författarna där man delvis lyckades lokalisera vilka specifika processer som hör hemma i respektive fas. Tack vare detta kan man i fortsättningen, i alla fall med viss säkerhet, säga vilka processer hos den enskilde individen som borde förstärkas för att få ett framgångsrikt resultat, förutsatt att man vet vilken fas i den transteoretiska modellen man befinner sig i (Lowther et al. 2007). Det har nämligen visat sig att de åtgärder som tar hänsyn till vilken fas personen befinner sig i, och till vilka förändringsprocesser som hör till denna fas, är de som har störst chans till att bli framgångsrika (Mulland & Markland, 1997).

### *Jämförelser mellan fördelar/nackdelar*

En annan process, som gör att man kan ta sig vidare genom modellen, handlar om den inre konflikt som uppstår då man ska ta ett beslut. Individen väger fördelar med ett aktivt fysiskt leverne mot nackdelar med ett aktivt fysiskt leverne. Fördelar med en aktiv livsstil kan som sagt vara att det hjälper en att slappna av, att man får mer energi och att man sover bättre. Nackdelar kan vara att man måste omprioritera sin tid och därmed kanske får mindre tid att spendera med vänner/familj. Det är viktigt att individen upplever att de positiva aspekterna uppväger de negativa, för att hon eller han ska fortsätta framåt bland faserna och inte falla ur programmet (Kim, 2007).

Här följer nu några avsnitt som ger en överblick över aktuell kunskap om den koppling som finns mellan uppsatsens två huvudbegrepp självförtroende respektive inre motivation, och forskningsområdet fysisk aktivitet utifrån den transteoretiska modellen.

*Sambandet mellan självförtroende och den transteoretiska modellen vid fysisk aktivitet*

Tidigare forskning har visat att ju närmare maintenance-fasen en individ är, desto högre grad av självförtroende upplever hon/han (Lowther, Mutrie & Scott, 2007). I en studie gjord av Patterson et al. (2006) undersökte man 312 irländska universitetsstudenter avseende nivå av fysisk aktivitet och deras uppskattade grad av självförtroende. Nivå av fysisk aktivitet mättes med hjälp av frågeformuläret International Physical Activity Questionnaire (IPAQ) där deltagarna placerades i olika grupper där dessa stod för olika nivåer av fysisk aktivitet. Med IPAQ bedömer man på vilken nivå deltagarna befinner sig utifrån frekvens, intensitet och längd på alla dagliga aktiviteter som man utför inom områdena arbete/skola, fritid, transport och hem/trädgård. Deltagarna fick rapportera detta samt hur många timmar de spenderade sittandes i genomsnitt/dag. Attityder gentemot en förändring i fysisk aktivitet och även självförtroende bedömdes utifrån en självskattningsskala där deltagaren fick svara på vad i sin livsstil han eller hon trodde sig kunna förändra då det handlar om att bli mer fysiskt aktiv, samt hur säker han eller hon var på sin förmåga att lyckas uppnå detta mål.

Ett signifikant positivt samband man fick fram var mellan tron på sin förmåga att kontrollera sitt eget beteende och en framgångsrik beteendeförändring. Ett annat resultat var att killarna i studien hade högre nivå av självförtroende än tjejerna och var generellt sett alltså självsäkrare än tjejerna inom området av fysisk aktivitet. Man fann även att de deltagare som hade den högsta nivån av självförtroende också befann sig på den högsta nivån av fysisk aktivitet. Det var dock svårt för forskarna att uttala sig om riktningen på sambandet; om det var så att en hög grad av självförtroende hade resulterat i en högre grad av fysisk aktivitet på grund av en tidigare beteendeförändring eller om de som var mest aktiva hade högre självförtroende på grund av den fysiska aktiviteten och på så vis också var säkra på att de kunde bli ännu mer fysiskt aktiva.

Då man i denna studie inte använt sig av den transteoretiska modellen för att mäta graden av fysisk aktivitet hos studenterna, vore det dock intressant att undersöka om den skillnad som hittats i självförtroende mellan grupper med olika aktivitetsnivå också skulle kunna påvisas då man utgår från de faser för beteendeförändring som denna modell utgör.

Patterson et al. (2006) redogör också för att då en individ har intentionen att bli fysiskt aktiv eller att utöka sin fysiska aktivitet, och samtidigt har en högre grad av självförtroende, är

det större sannolikhet att hon eller han kommer att fullfölja sin intention. En låg grad av självförtroende hjälper samtidigt till att förklara varför vissa personer, trots kunskap om hur viktigt det är med fysisk aktivitet ur hälsosynpunkt, inte lyckas agera i riktning mot att bli mer aktiva. Det finns även tidigare forskning som visar att ju närmare maintenance-fasen en individ befinner sig, desto färre barriärer ser hon eller han i sin väg och desto fler fördelar upplevs också med att hålla sig fysiskt aktiv. De barriärer som ändå uppstår har man en högre tro på att man kan överkomma, ju närmare maintenance-fasen man befinner sig. Detsamma gäller för tron på sin förmåga att klara av att bibehålla den fysiska aktivitet man har uppnått (Kim, 2007).

Det finns alltså stöd för att graden av självförtroende är högre ju mer fysiskt aktiv man är. Det är dock inte klarlagt hur skillnaden ser ut mellan de olika faserna i den transteoretiska modellen och inte heller vad det är som gör att vissa personer klarar av att höja sin nivå av självförtroende så pass mycket att de tar sig vidare i modellen medan många andra inte gör det, utan istället faller tillbaka i det gamla beteendet då de stöter på motstånd. Kring detta behövs ytterligare forskning (Nigg, Borelli, Maddock & Dishman, 2008).

#### *Sambandet mellan inre motivation och den transteoretiska modellen vid fysisk aktivitet*

När det handlar om att lyckas förändra sitt beteende och bli mer fysiskt aktiv, har detta visat sig samvariera med att inneha en hög grad av inre motivation (Fortier, Sweet, O'sullivan & Williams, 2007). Dessutom har några publicerade studier undersökt just hur graden av inre motivation som människor upplever inför fysisk aktivitet, varierar mellan faserna i den transteoretiska modellen. Mulland och Markland (1997) undersökte en grupp av 314 försökspersoner i Wales, genom en enkätstudie. Försökspersonerna placerades i den transteoretiska modellens olika faser och man jämförde sedan grad av inre motivation mellan grupperna. På grund av att försökspersonerna som placerades i precontemplation-fasen var förhållandevis få, valde författarna att slå ihop denna fas med contemplation och kalla denna för "prepreparation". Man fann att graden av inre motivation var högre i preparation-fasen än i prepreparation-fasen samt att den även var högre i faserna för action och maintenance än den var i preparation-fasen. Dock påvisades ingen signifikant skillnad mellan maintenance-fasen och action-fasen. Eventuella skillnader mellan dessa faser behöver således undersökas ytterligare (Nigg, Borelli, Maddock & Dishman, 2008).

Även Buckworth, Lee, Regan, Schneider och DiClemente (2007) har undersökt inre motivation vid fysisk aktivitet och vilka skillnader som kan tänkas finnas mellan grupper som är i olika faser i den transteoretiska modellen. Projektet som genomfördes i USA undersökte

184 universitetsstudenter i en enkätstudie. Försökspersonerna klassificerades till de olika faserna och fick därefter skatta sin grad av inre motivation. När graden av inre motivation sedan jämfördes mellan grupperna fann man att denna var lägst i faserna för precontemplation och contemplation, samt högst i maintenance-fasen. Dessutom var den lägre i contemplation-fasen än preparation- och action-faserna sammanräknade, vilket antyder att den inre motivationen alltså ökar med stegrad fysisk aktivitet. Det var också så att graden av inre motivation var högre i maintenance-fasen än i preparation- och action-faserna sammanräknade, vilket antyder att den inre motivationen är en faktor som spelar in när personer strävar efter att uppnå en livsstil av långvarig fysisk aktivitet.

Kunskapen om de två begreppen självförtroende och inre motivation samt vetskapen om att en stor del av de som har ambitionen att bli aktiva avbryter denna process innan motionen har blivit en regelbunden del av den egna livsstilen på längre sikt, skapar ett behov av att ytterligare undersöka skillnader mellan dessa grupper (Nigg et al. 2008).

Med det sagt, kommer denna uppsats först och främst att undersöka skillnader mellan preparation- och actionfaserna samt maintenance-fasen avseende grad av inre motivation och självförtroende. Detta för att undersöka skillnader mellan de individer som tagit sig fram till maintenance-fasen och de som inte nått dit ännu, men är på väg dit. Om man kan klarlägga mer i detalj vilken roll begreppen spelar skulle man i framtiden kanske kunna ge människor bättre förutsättningar för att skapa en aktiv livsstil.

Det finns alltså visst stöd för att såväl självförtroende som inre motivation ökar ju längre fram i den transteoretiska modellens faser man kommer. Då dessa studier utförts på människor i andra länder vill vi nu undersöka hur det ser ut i Sverige. Vi anser även att det vore intressant att undersöka om de skillnader som tidigare påvisats mellan fysiskt aktiva och inaktiva människor, även gäller för vårt urval. Detta leder fram till uppsatsens två frågeställningar.

### *Frågeställningar*

- 1) Vilka skillnader finns i upplevt självförtroende och inre motivation mellan personer i de aktiva faserna i den transteoretiska modellen, där preparation och action-faserna utgör en grupp, och maintenance-fasen utgör en annan grupp?
- 2) Vilka skillnader finns i upplevt självförtroende och inre motivation mellan de faser där individer är inaktiva (precontemplation och contemplation) och de faser där individer är mer eller mindre aktiva (preparation, action och maintenance)?

## Metod

### *Deltagare och procedur*

201 enkäter delades ut till medarbetare vid olika arbetsplatser under oktober och november 2009. Totalt besvarades 152 av dessa vilket gav en svarsfrekvens på 75,6 %. I detta urval ingick 32 anställda vid BUP-mottagningen (Barn- och Ungdomspsykiatri) på Kärnsjukhuset i Skövde, 39 anställda på Kristianstadbladet, 16 anställda i Alvesta Kommuns Hälso- och Sjukvård, totalt 30 anställda vid Försäkringskassan i Lund och Landskrona samt totalt 35 anställda inom skola och utbildning i Uppvidinge Kommun och Högsby Kommun. Dock var åtta enkäter ofullständigt ifyllda, omöjliga att tolka eller så hade försökspersonen angett medicinska skäl till eventuell inaktivitet. Dessa enkäter uteslöts ur urvalet. Det slutliga urvalet kom att bestå av 144 försökspersoner.

Enkäterna skickades till en ansvarig person på respektive arbetsplats som sedan delade ut dessa till resterande anställda. Tillsammans med enkäten bifogades också ett försättsblad (se appendix 1) som informerade deltagarna om syftet med undersökningen samt om etiska aspekter såsom bland annat anonymitet och frivillighet. Efter 1-2 veckor skickades alla ifyllda samt alla kvarvarande enkäter tillbaka till författarna.

### *Apparatur och material (mätinstrument)*

För att fördela försökspersonerna mellan de olika grupperna i den transteoretiska modellen samt mäta deras grad av självförtroende och inre motivation, satte vi ihop tre redan existerande mätinstrument till en enkät. För att placera deltagarna i rätt fas i den

transteoretiska modellen användes Stages of Change Questionnaire som bestod av de fyra frågor som ses på enkätens första sida.

Försökspersonernas grad av inre motivation mättes med Locus of Causality for Exercise Scale, som är ett instrument utvecklat vid School of Sport vid Bangor University i Wales. Alphavärdet för reliabilitet har uppmätts till 0,82, vilket indikerar en god reliabilitet. De tre frågorna i denna enkät ger en poäng på mellan 3 och 21 (Markland, 2009).

Försökspersonernas självförtroende mättes sedan med hjälp av en modifierad version av Exercise Self-efficacy Scale. Instrumentet utvecklades ursprungligen av Cancer Prevention Research Center vid universitetet på Rhode Island, USA, och består av sex kategorier som i mätningar uppnått ett alpha-värde för reliabilitet som sträcker sig mellan 0,77 och 0,87 (Cancer Prevention Research Center, 2010). Av det ursprungliga mätinstrumentets 18 frågor ingick 12 frågor i vår enkät.

Samtliga tre mätinstrument översattes till svenska av författarna. Dessa tre mätinstrument resulterade sedan i ett två sidor långt frågeformulär (se appendix 2) vilket utgjorde vår slutgiltiga enkät.

Då vi tog bort ett påstående från varje kategori i Exercise Self-efficacy Scale och även översatte alla mätinstrument till svenska kan reliabiliteten ha påverkats något.

### *Analys*

Statistisk analys gjordes i PASW Statistics 18, för Windows. För att kunna besvara våra frågeställningar och jämföra två grupper med varandra, delade vi in de olika faserna i två grupper per frågeställning. I frågeställning 1 utgjorde faserna preparation och action en grupp och maintenance-fasen den andra gruppen. I frågeställning 2 utgjorde precontemplation- och contemplation-faserna den inaktiva gruppen och preparation-, action- och maintenance-faserna den aktiva gruppen. Därefter genomförde vi fyra separata t-test för vår analys. I det första t-testet mättes alltså skillnad i självförtroende mellan deltagare som befann sig i grupp 1 (preparation och action) och grupp 2 (maintenance). Det andra t-testet mätte skillnad i inre motivation mellan ovanstående grupper. Dessa två t-test kopplades till frågeställning 1. Det tredje t-testet mätte skillnad i självförtroende mellan de deltagare som befann sig i grupp 3 (precontemplation och contemplation) och grupp 4 (preparation, action och maintenance) och det fjärde t-testet mätte skillnad i inre motivation mellan grupp 3 och 4. Dessa t-test kopplades till frågeställning 2.



## Resultat

Försökspersonernas ålder varierade mellan 17 och 66 år, med en medelålder på 47,6 år. Standardavvikelsen var 12 år. 100 försökspersoner (69,4 %) var kvinnor, 31 försökspersoner (21,5 %) var män och 13 försökspersoner (9,0 %) hade inte angett kön. Fördelningen inom den transteoretiska modellen var att 4 personer (2,8 %) ingick i precontemplation-fasen, 16 personer (11,1 %) i contemplation och 33 personer (22,9 %) i preparation-fasen. Action-fasen utgjordes av 13 personer (9,0 %) och slutligen ingick 78 personer (54,2%) i maintenance-fasen.

Tabell 1. Deskriptiv statistik av samtliga försökspersoners skattade totalpoäng för de två faktorerna

Faktor	N	Min.	Max.	M	SD
Intrinsic Motivation	142	3	21	16,18	20,30
Total Self-efficacy	138	12	60	43,18	10,40

Det första oberoende t-testet genomfördes för att jämföra skillnad i självförtroende mellan grupp 1 (preparation och action-fas) och grupp 2 (maintenance-fas). Detta visade en signifikant skillnad mellan grupp 1 ( $M=39,87$ ,  $SD=8,209$ ) och grupp 2 ( $M=47,55$ ,  $SD=8,535$ );  $t(117) = -4,833$ ,  $p=0,000$ ,  $\eta^2=0,17$  (two-tailed), vilket indikerar en stark effektstorlek. Detta innebär att de försökspersoner som befann sig i maintenance-fasen skattade en signifikant högre grad av självförtroende avseende en aktiv livsstil, än de försökspersoner som befann sig i preparation- och actionfaserna.

Vidare gjordes ytterligare ett oberoende t-test på dessa grupper, för att jämföra skillnad i inre motivation. Detta visade en signifikant skillnad mellan grupp 1 ( $M=15,07$ ,  $SD=4,645$ ) och grupp 2 ( $M=17,75$ ,  $SD=3,659$ );  $t(120) = -3,543$ ,  $p=0,001$ ,  $\eta^2=0,09$  (two-tailed). Detta innebär alltså att försökspersonerna i maintenance-fasen även skattade en signifikant

högre nivå av inre motivation avseende en aktiv livsstil än de försökspersoner som befann sig i preparation- och actionfaserna. Dock påvisade Levene's test här en signifikant skillnad i varians mellan grupperna och därför utförde vi även den icke-parametriska motsvarigheten till oberoende t-test: Mann-Whitney U Test. Resultat visade även här på en signifikant skillnad i inre motivation mellan grupp 1 (Md=15,50, n=46) och grupp 2 (Md=19,50, n=76),  $U=1097,000$ ,  $z=-3,481$ ,  $p=0,000$ ,  $r=0,32$ .

Vårt tredje oberoende t-test genomfördes för att jämföra skillnad i självförtroende mellan grupp 3 (precontemplation- och contemplation-fas) och grupp 4 (preparation-, action- och maintenance-fas). Detta påvisade en signifikant skillnad mellan grupp 3 ( $M=34,00$ ,  $SD=12,953$ ) och grupp 4 ( $M=44,65$ ,  $SD=9,177$ );  $t(136)=-4,415$ ,  $p=0,000$ ,  $\eta^2=0,13$  (two-tailed). Dessa resultat innebär att de aktiva försökspersonerna skattade en signifikant högre grad av självförtroende avseende att inneha en aktiv livsstil, än vad de inaktiva försökspersonerna gjorde.

Slutligen, genomfördes det sista oberoende t-testet för att jämföra skillnad i inre motivation mellan de två senare grupperna. Detta påvisade en signifikant skillnad mellan grupp 3 ( $M=12,75$ ,  $SD=4,633$ ) och grupp 4 ( $M=16,74$ ,  $SD=4,246$ );  $t(140)=-3,844$ ,  $p=0,000$ ,  $\eta^2=0,10$  (Two-tailed). Resultaten innebär att de aktiva försökspersonerna även skattade en högre nivå av inre motivation än de inaktiva försökspersonerna gjorde.

En korrelationsmätning (pearsons  $r$ ) på variablerna inre motivation och självförtroende utfördes även, där  $r=0,529$ .

## Diskussion

Vår första frågeställning syftade till att undersöka skillnader i självförtroende och inre motivation mellan de personer som nyligen blivit aktiva eller under en kortare tid varit regelbundet aktiva (preparation- och action-fas, hädanefter benämnd som grupp 1), och de personer som varit regelbundet aktiva en längre tid (maintenance-fas, hädanefter benämnd som grupp 2). Som framgår av analysen i resultatdelen påvisades signifikanta skillnader mellan grupperna avseende båda faktorerna. Detta innebär att det hos våra försökspersoner var så att de som under en längre tid varit regelbundet aktiva skattade en högre grad av självförtroende gällande sina motionsvanor, och även i större utsträckning tycktes motiveras av inre faktorer, än de som precis blivit aktiva eller under en kortare tid varit aktiva regelbundet. Dessa resultat är snarlika de forskningsresultat som vi har presenterat i vår inledning. Denna forskning visar på tendenser till att de två faktorerna ökar ju längre fram i den transteoretiska modellen man kommer. Våra resultat går i linje med detta samt visar på signifikanta skillnader inom faktorerna mellan de kortvarigt aktiva och de som varit aktiva regelbundet under en längre tid.

Vår andra frågeställning syftade till att undersöka skillnader i grad av självförtroende och inre motivation till en aktiv livsstil, mellan de passiva försökspersonerna (precontemplation- och contemplation-fas, hädanefter benämnd som grupp 3) och de aktiva försökspersonerna (preparation-, action- och maintenance-fas, hädanefter benämnd som grupp 4). Även här fick vi signifikanta resultat vilket tyder på att försökspersonerna i de aktiva faserna upplevde högre grad av inre motivation och även en högre grad av självförtroende inför sina motionsvanor. Här skiljde det däremot mycket i gruppernas storlek (endast 20 av 144 personer befann sig i grupp 3), vilket måste tas i beaktande då man tolkar resultaten. Viktigt att påpeka är också att det kan finnas olika orsaker till varför en person är inaktiv. Vi kan inte utesluta att det kan finnas andra orsaker än motivationsbrist, sådana faktorer som man inte kan råda över såsom exempelvis sjukdom, som leder till att en individ inte är fysiskt aktiv.

### *Fördelning inom den transteoretiska modellen*

Som framgår i resultatdelen var fördelningen ojämn mellan den transteoretiska modellens fem faser. Det är dock inte troligt att fördelningen skulle blivit jämnare om vi hade använt oss av

ett större urval, eftersom vår fördelning i stort ändå motsvarar hur fördelningen ser ut i de tidigare studier vi tagit del av (Buckworth, Lee, Regan, Schneider & DiClemente, 2007; Mullan & Markland, 1997).

I svaren till frågeformuläret kan man också se ett visst mönster, som visar att många av deltagarna pendlat fram och tillbaka mellan faserna. Exempelvis har ett antal försökspersoner angett att de inte i dagsläget är regelbundet aktiva men att de under det senaste halvåret varit det. Dessa fynd går i linje med vad som presenterats i vår litteraturgenomgång, som till exempel att det alltid finns en risk för återfall till en tidigare fas.

Det är förmodligen lättare att komma tillbaka till maintenance- eller action-fasen om man tidigare befunnit sig där en längre tid än då man ska ta sig dit för första gången. Motion är samtidigt en färskvara och även om det är lättare än den första beteendeförändringen kan det ändå vara besvärligt att få tillbaka den form man tidigare haft, efter ett längre uppehåll.

Värt att nämna är också att man inte kan vara helt säker på tillförlitligheten i fördelningen. När försökspersonerna ombeds att själva skatta sina attityder gentemot regelbunden fysisk aktivitet, kan det finnas en risk att sociala normer påverkar försökspersonernas svar. I vårt exempel skulle det kunna medföra att försökspersoner anger att de har planer på att motionera mer, men vi kan inte utesluta att detta svar helt eller delvis är påverkat av försökspersonernas uppfattning om vad som anses socialt önskvärt. Att vara fysiskt aktiv är i vårt samhälle kopplat till ett slags medvetenhet angående hälsa och livsstil, något som i många sammanhang kan anses ge högre status. Detta skulle möjligtvis kunna förklara varför precontemplation-fasen i vår studie endast utgjordes av tre personer. Men samtidigt som dessa sociala normer alltså riskerar att påverka människors svar, fyller frågorna också en funktion av att medvetandegöra människor om hur de faktiskt lever sina liv. Då människor ibland kan ha kvar en gammal självbild, som till exempel att man är "idrottare" trots att man inte tränat eller tävlat regelbundet på flera år, ger frågorna människor chansen att reflektera kring sina vanor och därmed också utveckla en mer realistisk självbild.

#### *Våra mätmetoder*

För att undersöka den inre motivationen fick försökspersonerna skatta sig själva med hjälp av instrumentet Locus of Causality Scale. Då vi sammanställde resultaten märkte vi en viss inkonsekvens på några av svaren i denna del. Vissa försökspersoner angav på första frågan att de motionerar för att de själva vill. På fråga två angav de samtidigt att de ändå upplevde denna motion som något de själva inte valt att ägna sig åt utan något de känner att de *borde* göra. Detta kan tyda på att de två första frågorna (fråga 5 och 6 i enkäten) är alltför lika

varandra. Samtidigt är den ena frågan omvänd, vilket dels kan medföra att frågorna blir mindre lika för läsaren, men även bidra till en viss inkonsekvens i några svar om inte frågan läses tillräckligt noga.

Självförtroende mättes i undersökningen med hjälp av instrumentet Exercise Self-efficacy Scale. Dessa frågor valde vi att dela in i subgrupper, eftersom det är rimligt att resonera kring vilken tyngd de olika kategorierna av frågor innehar. Om en försöksperson anger högt självförtroende inför motion när hon är på resande fot, men låg grad vid dåligt väder kan den personen framstå som lika självsäker som den som svarar det omvända. Det får då naturligtvis betydelse vilka resvanor de olika försökspersonerna har. Vi anser dock att frågan om väder är mer relevant än frågan om motion då man är på resande fot, eftersom de flesta av våra deltagare rekryterades från arbetsplatser där anställningen inte medför längre resor på arbetstid. Det klimat vi bor i gör däremot att man måste lära sig att överkomma det hinder som dåligt väder utgör, för att kunna vara regelbundet aktiv, samtidigt som att avstå från att motionera en eller två veckor när man är iväg på semester inte påverkar hälsan nämnvärt.

Eftersom frågorna alltså berör så pass olika områden i livet, valde vi att räkna ihop en totalpoäng för varje kategori, utöver den totala summan för självförtroende. De sex kategorierna av hinder är: *negative affect* (fråga 8 och 16 i enkäten, se appendix 2), *inconvenience* (fråga 15 och 17), *bad weather* (fråga 12 och 14), *exercise alone* (fråga 9 och 13), *excuse-making* (fråga 10 och 11) och *resistance from others* (fråga 18 och 19). På så vis kunde vi se vilka hinder som upplevdes som besvärligast i respektive grupp eller om det var samma hinder, oberoende av grupp tillhörighet hos deltagarna, som upplevdes som svårast att överkomma.

I ytterligare t-test gällande såväl frågeställning 1 som frågeställning 2, jämförde vi alltså skillnader mellan våra grupper avseende självförtroendets olika kategorier. Det första testet visade att skillnader mellan grupp 1 och grupp 2 (frågeställning 1) var relativt likartade, med differenser mellan högsta och lägsta resultat på varje kategori som sträckte sig mellan 0,84 och 1,75. Det var alltså inte så att en viss kategori framstod som avgörande för den totala skillnad i grad av självförtroende som vi tidigare konstaterat. I frågeställning 2 var resultaten en aning mer spridda med differenser mellan grupperna (grupp 3 och 4) som sträckte sig från 0,93 till 2,7 inom de sex kategorierna.

De hinder som upplevdes som störst när det handlar om att vara regelbundet aktiv var för både grupp 1, 2 och 4 de som handlar om de praktiska problem man kan stöta på, som till

exempel att man inte ha rätt träningsredskap eller att man befinner sig på resande fot. För grupp 3 var det dock kategorin "excuse-making" där påståendena att man "inte hade tid" eller "inte hade lust" ingick. Resultat på vilken kategori som uppskattades vara det minsta hindret visade att alla grupper ansåg det vara kategorin som handlade om att man måste motionera på egen hand ("exercise alone"), tillsammans med kategorin som handlade om motstånd från omgivningen ("resistance from others") för grupp 3.

Något som också är värt att nämna är att deltagarna i contemplation-fasen fick ett högre medelvärde på faktorn självförtroende än de deltagare som befann sig i preparation- fasen. Detta är intressant då det kan tolkas som en möjlighet att självförtroendet sjunker då man väl tar sig an beteendeförändringen. Förklaringen skulle kunna vara att de personer som ännu inte börjat motionera har en mer orealistisk syn på sin egen förmåga att vidmakthålla sin nya vana, än vad de personer har som redan genomgått förändringen och blivit fysiskt aktiva.

Den korrelationsmätning vi utförde mellan variablerna inre motivation och självförtroende visade på ett starkt positivt samband där  $r=0,53$ . Detta betyder att innehavet av en hög grad av självförtroende och en hög grad av inre motivation samvarierar hos försökspersonerna, vilket går i linje med den signifikanta skillnad som sågs gällande båda variablerna i våra t-test.

Denna mätning gjordes dels för att undersöka om resultatet skulle stämma överens med de resultat vi fick genom våra t-test och dels för att kontrollera att de två variablerna inte korrelerade för mycket. En alltför hög korrelation mellan variablerna skulle kunna vara ett tecken på att man mäter samma sak inom de båda faktorerna.

### *Förslag till framtida forskning*

Vår studie visar att självförtroende och inre motivation tenderar att vara högre hos personer som kommit längre i sin beteendeförändring mot en aktiv livsstil. Här skulle vidare forskning, med inriktning på orsakssamband, ytterligare kunna klarlägga mekanismerna bakom dessa skillnader. Man skulle med mer kunskap kring detta lättare kunna ge rätt stöd åt människor i deras strävan mot en mer aktiv livsstil. Att stödja individer på olika sätt då de genomgår en beteendeförändring skulle kunna fungera som en metod för att ge nybörjare den grad av självförtroende och inre motivation de behöver för att fortsätta vara aktiva. Detta skulle kunna göras på en rad olika sätt; som bland annat genom att starta motionsgrupper, så att man motionerar tillsammans och motiverar varandra. Det har som sagt visat sig vara lättare att

fullfölja den aktiva livsstilen om man har stöd i form av exempelvis en träningspartner, eftersom det gör motionen till en typ av umgängesform.

Ett annat sätt att stödja dessa personer skulle kunna vara att förbereda dem på de hinder de kan möta för att på så sätt öka deras förmåga att hantera dessa och inte låta sig stoppas av dem. Viktigt att komma ihåg är dock att det kan finnas fler hinder som för människor uppfattas som besvärliga, än de vi tagit upp.

Eftersom vår studie endast utgörs av en mätning, är det inte möjligt att uttala sig om vilka orsakssamband som ligger bakom de skillnader vi har påvisat mellan grupperna. Vi vet alltså inte om det är så att det är en ökning i självförtroende samt inre motivation som leder till att man närmar sig maintenance, eller om det är så att när aktiviteten blir mer regelbunden upplever man också högre grad av dessa två faktorer. För att ta reda på detta skulle longitudinella studier behövas där samma försökspersoner följs över tid, och variabler som handlar om motionsvanor manipuleras. Detta kan till exempel ske genom att försökspersonerna delas in i olika grupper och får genomgå motionsprogram av varierande intensitet och duration, för att under tiden vid flera tillfällen skatta sin egen grad av självförtroende och inre motivation. Detta skulle kunna ge mer konkreta svar på vilken roll dessa faktorer spelar då människor lyckas förändra sitt beteende och blir mer fysiskt aktiva. Det skulle även kunna ge en tydligare kartläggning över individers utveckling inom TTM och identifiera vilka barriärer som utgör de största hoten för misslyckande av den pågående beteendeförändringen.

Sammanfattningsvis visar denna studie alltså möjligheten att självförtroende och inre motivation spelar en avgörande roll när människor ska förändra sin livsstil och bli mer fysiskt aktiva. Forskning inom området livsstil och hälsa har också den funktionen att den uppmärksammar människor på hur de faktiskt lever sina liv, och att få människor medvetna om sin inaktiva livsstil kan ibland räcka för att de ska ta steget och försöka förändra denna. Med utökad kunskap om de psykologiska processer som bidrar, skulle man kunna erbjuda dessa människor bättre verktyg för att klara att gå igenom de olika förändringsprocesserna. Tydligare riktlinjer skulle också kunna utvecklas för hur omgivningen på bästa sätt kan ge stöd för detta. Allt med målsättningen att skapa bättre hälsa, genom rörelse, motion och ett aktivt liv.

## Referenser

Biddle, S. J. H. & Fuchs R. (2008). Exercise psychology: A view from Europe, *Psychology of sport and exercise*, 10, 410-419.

Biddle, S. J. H. & Mutrie, N. (2008). *Psychology of physical activity: Determinants, wellbeing, and interventions*. Milton Park, Abingdon, Oxon, New York: Routledge.

Borelli B., Dishman, R.K., Maddock, J. & Nigg, C.R. (2008). A theory of physical activity maintenance, *Applied Psychology: An international review*, 57(4), 544-560.

Buckworth, J., Lee, R.E., Regan, G., Schneider, L.K. & DiClemente, C. C. (2007). Decomposing intrinsic and extrinsic motivation for exercise: Application to stages of motivational readiness, *Psychology of Sport and Exercise*, 8(4), 441-461.

Cancer Prevention Research Center. [www.uri.edu/research/cprc/measures/exercise04.htm](http://www.uri.edu/research/cprc/measures/exercise04.htm), 2010-01-25

Deci, L. & Ryan, M. (2000). Self-determination theory and the facilitation of intrinsic motivation, social development, and well-being, *American Psychologist*, 55(1), 68-78.

Fallon, E.A., Hausenblas, H.A., & Nigg, C.R. (2005). The transtheoretical model and exercise adherence: Examining construct associations in later stages of change, *Psychology of Sport and Exercise*, 6, 629-641.

Folkhälsoinstitutet. [www.fhi.se](http://www.fhi.se), 2010-01-04

Fortier, S. M., Sweet, S. N., O'sullivan, T.L. & Williams, G.C. (2007). A self-determination process model of physical activity adoption in the context of a randomized controlled trial, *Psychology of Sport and Exercise*, 8, 741-757.

Kim, Y.-H. (2007). Application of the transtheoretical model to identify psychological constructs influencing exercise behavior: A questionnaire survey, *International Journal of Nursing Studies*, 44(6), 936-944.



Lowther, M., Mutrie, N., & Scott, E.M. (2007). Identifying key processes of exercise behavior change associated with movement through the stages of exercise behavior change, *Journal of Health Psychology*, 12(2), 261-272.

Markland, D. (2009). [http://www.bangor.ac.uk/~pes004/exercise\\_motivation/scales.htm](http://www.bangor.ac.uk/~pes004/exercise_motivation/scales.htm), 2010-01-25

Mullan, E. & Markland, D. (1997). Variations in self-determination across the stages of change for exercise in adults, *Motivation and emotion*, 21(4), 349-362.

Nigg, C.R., Borelli, B., Maddock, J. & Dishman, R.K. (2008). A theory of physical activity maintenance, *Applied psychology: An international review*, 57(4), 544-560.

Passer, M.W., & Smith, R.E. (2008). *The science of mind and behavior*. New York: McGraw-Hill.

Patterson, E., McGeough, D., Cannon, E., Hagströmer, M., Bergman, P., Kearney, J et al. (2006). Self efficacy, stages of change and physical activity in Irish college student, *Journal of Public Health*, 14, 81-86.

Prochaska, J.O. & DiClemente, C.C. (1983). The stages and processes of self-change in smoking: Towards an integrative model of change. *Journal of consulting and clinical psychology*, 51, 390-395.

Prochaska, J.O. & Velicer, W.F. (1997). The transtheoretical model of health behavior change, *American Journal of Health Promotion*, 12(1), 38-48.

Thøgersen-Ntoumani, C. (2007). An ecological model of predictors of stages of change for physical activity in Greek older adults, *Scandinavian Journal of Medicine & Science in Sports*, 19, 286-296.

Vallerand, R. J., Intrinsic and extrinsic motivation in sport and physical activity: A review and a look at the future. I G. Tenenbaum & R.C. Eklund. (2007). *Handbook of sport psychology* (ss.59-83). New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.

## Appendix 1



**LUNDS**  
UNIVERSITET

Hej!

Vi är två psykologistudenter vid Lunds Universitet, som skriver vår kandidatuppsats om fysisk aktivitet och motivation. Som underlag till uppsatsen genomför vi nu en enkätundersökning med ett antal frågor om motionsvanor och vad som motiverar människor att vara fysiskt aktiva. Vi vore mycket tacksamma om Du ville medverka genom att besvara frågorna.

Enkäten tar endast några minuter att fylla i. Medverkan är helt anonym och dina svar kommer inte på något sätt att kunna kopplas till dig som person. Uppgifterna kommer enbart att användas som underlag till statistiska beräkningar. Det är viktigt att Du svarar så noggrant och sanningsenligt som möjligt, och självklart är din medverkan helt frivillig.Handledare är Erwin Apitzsch vid Institutionen för psykologi på Lunds Universitet.

Om Du vill ha ytterligare information om undersökningen eller ta del av det färdiga resultatet, är Du välkommen att höra av dig till [tomas.carlsson.705@student.lu.se](mailto:tomas.carlsson.705@student.lu.se), [julia.lindmark.355@student.lu.se](mailto:julia.lindmark.355@student.lu.se) eller [erwin.apitzsch@psychology.lu.se](mailto:erwin.apitzsch@psychology.lu.se).

Varmt tack för din medverkan!

Med vänlig hälsning

Tomas Carlsson

Julia Lindmark

## Appendix 2

### ENKÄT OM FYSISK AKTIVITET OCH MOTIVATION

KÖN:           Man                                   Kvinna

FÖDELSEÅR: \_\_\_\_\_

Först följer här fyra frågor om dina motionsvanor. Var vänlig ringa in JA eller NEJ beroende på vad som bäst stämmer in på dig.

Fysisk aktivitet eller motion omfattar sådana aktiviteter som *raska* promenader, cykling, jogging, simning och andra aktiviteter av åtminstone samma intensitet. Om Du utövar någon typ av fysisk aktivitet räknas du som *fysiskt aktiv*.

1. Är Du **för närvarande** fysiskt aktiv?

JA                   NEJ

2. Har Du för avsikt att **bli mer** fysiskt aktiv under **de närmaste sex månaderna**?

JA                   NEJ

För att en aktivitet ska räknas som **regelbunden** måste man ägna sig åt den åtminstone 30 minuter minst fem dagar i veckan om intensiteten är måttlig. Om intensiteten är hög krävs åtminstone 20 minuters sammanhängande aktivitet minst tre dagar i veckan.

**Måttligt** intensiva aktiviteter är raska promenader och andra aktiviteter på minst samma nivå.

**Högintensiva** aktiviteter är löpning, intensivpass i gymnastik/aerobics eller hård styrketräning.

3. För närvarande ägnar jag mig åt **regelbunden** fysisk aktivitet

JA                   NEJ

4. Jag har ägnat mig åt **regelbunden** fysisk aktivitet **de senaste sex månaderna**

JA                   NEJ

